

SYNERGIADES



DOSSIER DE PARTICIPATION

CHALLENGE 2009 - 2010

DE LA CREATION D'ACTIVITE INNOVANTE EN LORRAINE

Les candidats qui auraient été amenés à élaborer leur propre business plan peuvent déposer ce dernier en substitution du présent dossier.

Dossier à renvoyer impérativement **avant le 5 mai 2010** à :

CEEI SYNERGIE

5 rue Jean-Antoine Chaptal

57070 Metz Technopôle

Tél : 03.87.76.36.36 | Fax : 03.87.76.23.03

tsidot@synergie-ceei.com

I - FICHE SIGNALÉTIQUE DES CANDIDATS*

* si des éléments constitutifs de la fiche de candidature ont changé, communiquer une nouvelle version de celle-ci.

Votre équipe et vos études en 2009-2010

Chef de projet : M.Melle Age :
Situation (étudiant, jeune diplômé, chercheur) :
2008-2009 : Diplôme préparé et établissement :
.....
2009-2010 : Diplôme préparé et établissement :
.....
Adresse : CP. Ville.
Téléphone : Email :

Les coéquipiers* : M. Melle Age :
2008-2009 : Diplôme préparé et établissement :
.....
2009-2010 : Diplôme préparé et établissement :
.....
Adresse : CP. Ville.
Téléphone : Email :

M. Melle Age :
2008-2009 : Diplôme préparé et établissement :
.....
2009-2010 : Diplôme préparé et établissement :
.....
Adresse : CP. Ville.
Téléphone : Email :

**Compléter au verso si nécessaire*

⇒ Nom du projet / de la future entreprise :

⇒ Nature de l'activité / du projet (descriptif sommaire) :

⇒ Avez-vous bénéficié d'appuis / d'aides de personnes ou structures dans l'élaboration de votre projet (Financier, Logistique, Humain / Compétences, Technique / R & D, Commercial / Recherche de marchés, Juridique / Brevets, etc.) ? Si oui, préciser.

⇒ Avez-vous encore besoin d'aide/d'appui ? Si oui, préciser.

⇒ Avez-vous suivi des formations à la création d'entreprise ?

➤ Oui

➤ Non

Si oui, lesquelles :

II - LE PROJET D'ENTREPRISE

⇒ Historique du projet :

⇒ A quel stade en est votre projet ?

Stade de l'idée, Stade du test / de l'étude de faisabilité (prototype, test de concept, étude de marché...), Stade du pré lancement (business plan, financements, choix des statuts...)

⇒ Comptez-vous créer une activité nouvelle ou une entreprise nouvelle ? Si oui, à quelle échéance et où ?

⇒ Quels sont les objectifs que vous poursuivez en réalisant votre projet :

⇒ Quels sont les facteurs clefs pour réussir ce projet ?

⇒ Eléments d'analyse stratégique du projet

Forces	Menaces
Faiblesses	Opportunités

⇒ Avez-vous pris des contacts ? Si oui, préciser lesquels et les informations retirées.

⇒ Circuits de distribution et moyens commerciaux envisagés pour atteindre la clientèle ?

⇒ Quels sont les prix pratiqués sur ces marchés ? A quel prix pensez-vous commercialiser votre offre ?

⇒ Concurrence : Qui sont-ils ? Taille ? Positionnement ? Stratégie ? Evolution ?

⇒ Points forts et points faibles par rapport aux concurrents ?

IV - ELEMENTS DE GESTION

- ⇒ Calcul de votre chiffre d'affaire (CA) : Remplir le tableau et préciser votre méthode de calcul.

	Année 1	Année 2	Année 3
CA TOTAL H.T (K€)			
② par clientèle			
1
2
3
4
5
③ par produit / gamme / activité			
1
2
3
4
5

- ⇒ Investissements (matériel & immatériel) nécessaires

Descriptif	Montant (K€)	Coût annuel (amortissement ou location)	Période prévue d'acquisition

⇒ Le personnel nécessaire

Poste occupé	Echéance	Salaire brut annuel (K€)

⇒ Les locaux nécessaires (surface, nature, loyer annuel)

⇒ Le compte de résultat prévisionnel

Le rôle du compte de résultat est de comparer (ici à titre prévisionnel) la totalité de vos ventes (chiffre d'affaire HT), avec le total de vos achats et de vos charges. La différence entre les deux totaux sera une perte (si les achats et charges sont plus élevés) ou un bénéfice (si les ventes et autres sont plus importants).

Le compte de résultat prévisionnel sera donc établi sur des valeurs estimées à partir des éléments qui précèdent. Vous allez estimer votre chiffre d'affaire en fonction de l'étude de votre clientèle et de la concurrence (vous vous êtes fixé un pourcentage du marché que vous abordez ; c'est votre objectif de ventes).

Vous allez estimer également tous les frais que vous devrez supporter pour fonctionner : achats de marchandises, salaires, etc.

En bref, le compte de résultat doit vous dire si votre activité génère des pertes ou des bénéfices.

COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL (K€ HT)

		Année 1	Année 2	Année 3
1. Produits	Ventes de marchandises			
	Production de biens			
	Prestations de services			
	Subventions d'exploitation			
	Autres produits			
	Produits financiers			
	Produits exceptionnels			
	TOTAL PRODUITS			
2. Charges				
Achats	Achats, Consommés (matières premières, emballages)			
	Achats de marchandises vendues			
Autres achats	Eau, gaz, électricité			
	Carburant			
	Fournitures de bureau			
	Petit outillage			
Charges externes	Sous-traitance			
	Crédit-bail			
	Location et charges locatives			
	Entretien et réparation			
	Primes d'assurances responsabilité			
	Honoraires			
	Publicité			
	Transport et déplacement			
	Frais de poste, téléphone			
	Missions, réceptions			
Impôts et taxes	Taxe d'apprentissage			
	Taxe professionnelle			
	Taxe de formation continue			
	Taxe sur les véhicules de société			
	Autres impôts			
Charges de personnel	Rémunération du personnel			
	Rémunération de l'exploitant			
	Charges sociales sur les salariés			
	Charges sociales de l'exploitant			
Charges financières	Intérêts d'emprunt			
	Autres charges financières			
Charges exceptionnelles				
Dotations aux amortissements				
	TOTAL CHARGES			
3. Résultat avant impôt 1-2=3				
4. Impôt sur les sociétés				
5. résultat net 3-4=5				

PLAN DE FINANCEMENT (K€ HT)

Le plan de financement décrit la manière dont, au cours d'une période (en principe l'exercice comptable), les ressources dont dispose l'entreprise permettront de faire face à ses besoins. Le **BFR** représente le besoin permanent de financement de l'exploitation.

	Année 1	Année 2	Année 3
Frais d'établissement			
Investissements	0	0	0
- Terrains			
- Bâtiments			
- Frais d'installation et d'aménagement			
- Matériel et outillage			
- Incorporels			
Variation du BFR			
Remboursement d'emprunts			
A - TOTAL des BESOINS	0	0	0
Apports en fonds propres	0	0	0
- Capital			
- Compte courants			
Capacité d'autofinancement (CAF)	0	0	0
- Bénéfice net			
- Amortissements			
Subventions			
Emprunts nouveaux			
B - TOTAL DES RESSOURCES	0	0	0
SOLDE B-A	0	0	0
SOLDE CUMULE	0	0	0

Calcul de votre BFR (besoin en fonds de roulement) en K€

	Exercice 1	Exercice 2	Exercice 3
Nombre de jours moyen du règlement client			
Chiffre d'affaires moyen journalier			
Soit CREDIT MOYEN CLIENTS			
Stock de matières premières et fournitures*			
Stock de produits finis**			
Soit STOCK MOYEN			
TOTAL DES BESOINS			
Nombre de jours moyen du paiement fournisseur			
Volume d'achat aux fournisseurs moyen journalier			
Soit DETTE MOYENNE FOURNISSEURS			
TOTAL DES RESSOURCES			
BFR (Besoin - Ressources)			

* A constituer au départ

** Valeur moyenne, en cours d'exercice

OBLIGATOIRES

- C.V des Diplômés ou futur Diplômés créateurs.

FACULTATIVES

Les candidats ont tout loisir pour compléter le présent dossier avec tous éléments jugés utiles à la compréhension et à la présentation du projet. Ils peuvent également joindre :

- Résultats de tests (de concept, d'idée, de procédé...), d'études (de marché, de motivation...) ou de veille.
- Dessins, croquis, photos... susceptibles d'éclairer le jury sur l'offre / les produits / la technologie.
- Recommandations et cautions apportées à votre projet.

Et pour en savoir plus
www.synergiades.com

